

S  
UFRJ/IEI  
TD244

034465-6



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

# INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL



TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 244  
A POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA  
DIANTE DO PLANO BUSH

José Tavares de Araújo Jr.  
Dezembro/1990

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL



A POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA DIANTE DO PLANO BUSH

José Tavares de Araujo Jr.  
Dezembro/1990



43 - 016637

**anpec**  
Associação Nacional de  
Centros de Estudos em Economia

ESTE TRABALHO FOI IMPRESSO NO  
IEI, COM A COLABORAÇÃO DA ANPEC  
E O APOIO FINANCEIRO DO PNPE

PROGRAMA NACIONAL DE  
**PNPE**  
PESQUISA E INOVAÇÃO

FEA - UFRJ  
BIBLIOTECA  
Data: 06, 07, 93  
Nº 034465-6

MS 88833

6  
UFRJ/IEI

TD 244

FICHA CATALOGRÁFICA

ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares.

A política comercial brasileira diante do Plano Bush/José Tavares de Araújo Jr. - Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1990.

18p., 21cm. - (Texto para Discussão. IEI/ UFRJ; Nº 244).

Preparado para o seminário sobre "Alternativas estratégicas do Brasil em face do Plano Bush." RJ, 09/10/1990.

1. Brasil-Política Industrial, 1990. 2. Brasil - Comércio Exterior, 1990. 3. Protecçãoismo-Brasil-Indústria. 4. Brasil - Política Cambial, 1990. I. Título. II. Série.

A POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA DIANTE DO PLANO BUSH

I. Introdução (\*)

As diretrizes de política industrial e de comércio exterior do Governo Collor e a proposta do Presidente George Bush para a formação de uma área de livre comércio entre os Estados Unidos e a América Latina foram anunciadas praticamente na mesma data, em 26 e 27 de junho deste ano. Além desta coincidência, outro ponto em comum nessas iniciativas é o de que sua implementação terá conseqüências similares quanto a dois aspectos das relações externas brasileiras: as disputas comerciais com o governo americano e os vínculos econômicos com a América Latina.

Nos anos 80, os itens de destaque na agenda de litígios entre Brasil e Estados Unidos foram a legislação brasileira sobre patentes farmacêuticas, a reserva de mercado na indústria de informática, e o protecionismo americano nos setores de siderurgia, têxteis, calçados e suco de laranja. Vários itens dessa agenda serão imediatamente revistos ou eliminados com o advento do novo marco institucional que resultará das iniciativas de Collor e Bush. Entretanto, dadas as configurações atuais das estruturas produtivas dessas economias, seu contencioso bilateral advém de dois tipos de conflito cuja superação dependerá de negociações mais demoradas. Por um lado, devido a fatores como difu-

(\*) Trabalho preparado para o seminário sobre "Alternativas Estratégicas do Brasil em face do Plano Bush", promovido pelo "Forum Nacional", no Rio de Janeiro em 09 de outubro de 1990.



são de conhecimentos, idade tecnológica das instalações, e custos de mão-de-obra, há um conjunto de indústria nas quais a competitividade das empresas brasileiras é muito superior à das americanas. A receita para eliminar este desequilíbrio é conhecida, mas difícil de aplicar, em virtude da distribuição desigual dos custos da reestruturação industrial. Por outro lado, a situação inversa tende a se concentrar nos segmentos industriais que caracterizam a fronteira tecnológica internacional. Para este caso não existem soluções consensuais, dadas as diferentes visões quanto ao formato e ao conteúdo desejáveis da política tecnológica numa economia como a brasileira, e as inúmeras estratégias de competição disponíveis pelos detentores de tecnologias de acesso restrito. A análise desses dois tipos de conflito e das formas possíveis de contorná-los é o tema da segunda seção deste artigo.

Conforme mostramos em outro trabalho (Araujo Jr.1990), o protecionismo indiscriminado em vigor no Brasil durante a última década teve efeitos desastrosos sobre o desempenho das economias latinoamericanas. As mudanças introduzidas pelo Governo Collor significam um passo importante, embora insuficiente, para reverter esta situação. Além de remover as barreiras que impedem os fluxos comerciais com os países vizinhos, o governo brasileiro pode oferecer outra contribuição à retomada do crescimento da região: a de criar as bases para a estabilidade cambial entre as moedas dessas economias. Como veremos na terceira seção deste artigo, a harmonização de políticas cambiais é um requisito fundamental não só para que os eventuais benefícios do Plano Bush seja auferidos, como para a formação de interesses solidários entre os agentes econômicos da região.

É conveniente advertir que este trabalho não visa discutir os motivos que teriam levado o governo americano a formular o Plano Bush, nem a probabilidade de sua efetiva implementação, nem

tampouco os impactos potenciais dessa iniciativa sobre as economias latinoamericanas. O assunto aqui focalizado diz respeito, tão somente, às condicionantes que seriam impostas à política comercial brasileira durante a fase de criação de uma área de livre comércio com os Estados Unidos. Assim, a seção II apresenta uma descrição sucinta nos níveis de eficiência vigentes nas economias brasileira e comenta o escopo das negociações bilaterais com o governo americano. A seção III examina o papel a ser desempenhado pela política cambial na formação de um espaço econômico unificado no contingente americano, e destaca as atribuições específicas do Brasil e dos Estados Unidos nesse processo. Por fim, a seção IV, resume os principais pontos do texto.

## II. Competitividade, Protecionismo e Estratégias de Negociação

Admitamos que além de acabar com a inflação e resolver o problema da dívida externa, o governo seja bem sucedido na tarefa de substituir o aparato protecionista que vigorou no país nos anos 80 por um regime comercial capaz de conferir, de forma transparente, níveis seletivos e temporários de proteção, coerentes com o perfil de competitividade do sistema produtivo e subordinados aos objetivos gerais da política macroeconômica.

Neste contexto, a negociação de um acordo de livre comércio com os Estados Unidos seria a realizada sob as condições referidas nas tabelas 1 e 2. Elas fornecem uma síntese parcial dos resultados de um estudo anterior (Araujo Jr. e outros, 1990) que procurou avaliar o perfil de competitividade da indústria brasileira nos anos 80 a partir dos seguintes indicadores quantitativos: séries de preços internos e externos (valor unitário das exportações) para o período 1983/85, cobrindo os produtos relevantes dos setores ali mencionados; índices de produtividade, de participação dos

salários ali mencionados; índices de produtividade, de participação dos salários no valor da produção, de rentabilidade, e de desempenho exportador desses valores em alguns anos selecionados do período 1970/85.

A tabela 1 mostra a situação do parque industrial em 1984, sob a ótica da evolução dos índices de produtividade desde 1975. Como se nota, 45,8% do valor da produção naquele ano foi obtida em setores cujos índices de produtividade foram crescentes entre 1975 e 1985, 29,2% em setores com produtividade em declínio, e 25% em setores cujos índices não revelaram uma tendência definida durante o período analisado. A tabela 2 identifica os três tipos de setores no interior de cada complexo industrial.

De acordo com a abordagem usada naquela estudo, uma economia é competitiva na produção de uma determinada mercadoria quando consegue pelo menos igualar os padrões de eficiência vigentes no resto do mundo quanto à utilização de recursos e à qualidade do bem. Tal capacidade é, em princípio, transitória, posto que resulta de esforços mutáveis que operam no âmbito da firma (instalações, organização do processo de trabalho, investimentos em pesquisa, estratégias de crescimento, etc.), do setor (grau de concentração requerido pelas tecnologias vigentes, possibilidades de economias de escopo, padrões de concorrência, etc.), e da economia (formato da estrutura industrial, dimensão do mercado consumidor, estilo de inserção internacional, etc.).

Os índices de produtividade constituem apenas um dos elementos de referências para a avaliação dos níveis de competitividade de uma economia. Entretanto, eles fornecem uma informação básica para a análise das possibilidades de se alterar a política comercial, que é a tendência geral da evolução dos níveis de eficiência do sistema produtivo, cuja contrapartida é a capacidade das diferentes indústrias para enfrentar novas condições de concorrên-

Tabela 1  
Perfil de Eficiência da Indústria Brasileira em 1984: Distribuição do Valor da Produção Segundo a Evolução dos Índices de Produtividade (\*)

Complexo	Setores Ascendentes	Setores Decadentes	Setores Indefinidos	Tamanho Relativo do Complexo
Químico	5,1	31,7	63,2	25,9
Metalmecânico	69,9	22,8	7,3	32,1
Agroindustrial	44,8	39,0	16,2	22,0
Têxtil e Calçados	91,5	8,5	-	11,2
Papel e Gráfica	43,5	34,4	22,1	4,5
Construção Civil	-	60,6	39,4	4,3
Totais	45,8	29,2	25,0	100,0

(\*) Produtividade = (Valor da Prod. - Desp. Oper.)/Pessoal oc. na produção

Ascendentes: Setores cujo índice de produtividade em 1984 foi superior aos demais anos estudados '1975, 1980, e 1982).

Decadentes: Setores cujo índice de produtividade em 1984 foi inferior aos demais anos estudados.

Indefinidos: Setores cujo índice de produtividade em 1984 foi superior ao de 1982 e inferior aos demais anos estudados.

FONTE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.



## Perfil de Eficiência dos Complexos Industriais em 1984

Complexo	Setores Ascendentes	Setores Decadentes	Setores Indefinidos
Químico	Abugos e Fertiliz.	Tintas e Pigmentos Farmacêntica Perfumaria Laminados Plásticos Artefatos Plásticos Elementos Químicos Resinas	Borracha Químicos Div. Refino Petróleo Petroquímica
Metalmecânico	Automóveis e Utilit. Motores e Autopeças Rádio, Tv, Equip. Som Material Eletrônico Material Elétrico Máquinas Agrícolas Metalurgia não Ferr. Outros Metalúrgicos Gusa e Aço Laminados de Aço Fundidos e Forjados Derivados de carvão	Indústria Naval Material Ferroviário Equip. Comunicação Mot. e Ap. Elétricos Peças para Máquinas Tratores e Maq. Rod. Máquinas Ind. e Com.	Pneus Outros Veículos Caminhões e Ônibus
Agroindustrial	Abate e prep. de Aves Laticínios Panificação e Massas Refino de Óleos Veg. Benef. de Arroz Benef. Outros Vegetais Outras Ind. Aliment. Indústria do Fumo	Abate e prep. Carnes Óleos Veg. em Bruto Moagem de Trigo Açúcar Bebidas	Rações Alcool Café
Têxtil e Calçados	Benef. Fibras Mat. Fiação e Tecelagem Malharias Outras Ind. Têxteis Vestuário Calçados	Couros e Peles	
Papel e Gráfica	Celulose Papel e Papelão	Editorial e Gráfica	Artefatos de Papel
Construção Civil		Min. não Metálicos Cimento e Artefatos Porcelana e Cerâmica	Vidro Ind. de Madeira

cia.

Assim, o quadro descrito nas tabelas 1 e 2 sugere que a agenda de negociações bilaterais do acordo de livre comércio conteria três tipos principais de situações (\*):

- a das indústrias competitivas cujas exportações não geram de mandas protecionistas no outro país;
- a das indústrias de tecnologia difundida cujos níveis de competitividade em um dos países seja muito superior aos do outros;
- a das indústrias de fronteira.

Segmentos da indústria alimentícia, máquinas agrícolas, papel e papelão, do lado brasileiro; material fotográfico e instrumentação científica, do lado americano; componentes para a indústria aeronáutica e autopeças, de ambos os lados, seriam alguns exemplos de indústrias do primeiro tipo. No cronograma do acordo, elas estariam entre as primeiras a serem submetidas às condições de livre comércio. Neste caso, o escopo das negociações se restringiria à ordem de inclusão dos setores no acordo e aos prazos para a eliminação das barreiras comerciais.

Siderurgia, têxteis e calçados, do lado brasileiro, e eletrodomésticos, produtos químicos e equipamentos de comunicação, do lado americano, seriam exemplos do segundo tipo. Neste caso, a liberalização só ocorreria após a superação dos desníveis de competitividade existentes entre as duas economias. Entretanto, mais importante do que negociar os prazos para correção dos desequilíbrios é definir as formas de proteção aceitáveis nesse interim. Com base na história recente do protecionismo, é possível identificar dois critérios úteis ao encaminhamento desse tópico. O primeiro é

(\*) Na verdade, a implementação do acordo dependeria de informações mais atualizadas e detalhadas sobre os níveis de competitividade de ambas economias. As tabelas 1 e 2 servem somente para mostrar que a classificação acima é plausível e que as condições negociadoras do lado brasileiro seriam razoáveis.

o de que toda proteção tem custos, posto que se trata de uma transferência de rendas em favor dos setores protegidos; e o segundo é o de que esses custos recaem diferenciadamente sobre os consumidores locais e as indústrias dos parceiros comerciais, dependendo do tipo de instrumento de proteção utilizado. Assim, é possível escolher instrumentos não conflitantes com o objetivo de ampliar o comércio, desde que os custos de proteção sejam cobertos exclusivamente pelos consumidores locais.

Dois tipos de proteção costumam ser aplicados às indústrias de fronteira, cujos exemplos populares hoje em dia são informática, biotecnologia, química fina e mecânica de precisão. Nos países onde surgiram as inovações que deram origem a essas indústrias, as empresas são protegidas através de mecanismos que não implicam a criação de barreiras ao comércio de mercadorias, mas à aquisição dos conhecimentos que permitem o domínio das técnicas de produção. Nos demais países, a política de proteção consiste de uma combinação de instrumentos convencionais de fomento às indústrias nascentes (impostos e quotas de importação, subsídios, compras governamentais, etc.), aliada a eventuais restrições ao investimento estrangeiro e a alguma estratégia de acesso às fontes de tecnologia.

Para que este item da agenda seja negociável, é preciso o consenso quanto a certos princípios gerais. Por um lado, os detentores de tecnologia devem ser remunerados pelos investimentos que fizeram em pesquisa e desenvolvimento, mas não podem impedir, explícita ou veladamente, o acesso a qualquer tipo de conhecimento relacionado com as inovações produzidas. Por outro lado, a proteção a indústrias nascentes não pode resultar em obstáculos que inviabilizem a difusão internacional das inovações geradas em outros países.

Dado que o progresso técnico recree, incessantemente, con

dições desiguais de concorrência no plano internacional, o ponto básico a ser acordado nas situações dos tipos (b) e (c) é o de reconhecer o caráter inevitável de medidas de proteção temporária, cujo ônus deve ser privativo do país que as toma. Este critério é reconhecido pelo artigo XIX do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), que trata das condições de salvaguarda. Como se sabe, este artigo jamais foi aplicado adequadamente, devido às divergências entre os membros do GATT quanto aos instrumentos aceitáveis nessas circunstâncias, posto que as medidas eficientes como salvarguardar costumam ser conflitantes com os princípios de Nação mais Favorecida e de exclusividade no uso de tarifas como instrumento de proteção.

Este talvez seja o principal desafio a ser enfrentado pelos negociadores do acordo. Uma das razões do sucesso do acordo Canadá/Estados Unidos foi a de ter acelerado os entendimentos no âmbito do GATT quanto aos temas relativos a serviços e investimentos (vide Schott e Smith, 1988, e Winham, 1988). Da mesma forma, a sobrevivência do Plano Bush dependerá, em grande medida, da capacidade de seus executores para resolver o dilema das salvaguardas.

### III. Instabilidade Cambial e Integração

Para o Brasil, a implementação do Plano Bush não implicaria apenas uma negociação bilateral com o governo americano, mas uma revisão dos vínculos com todos os países da América Latina. De início, sabe notar que o projeto de uma área de livre comércio com os Estados Unidos não é, em princípio, contraditório com o programa em curso de formação de um mercado comum no Cone Sul, nem com os compromissos firmados no âmbito da ALADI. Uma prova disso é a história das relações entre a CEE (Comunidade Econômica Européia) e a AELC (Associação Européia de Livre Comércio). Os países membros des



sa associação (Austria, Finlândia, Islândia, Noruega, Suécia e Suíça), além de manterem entre si um tratado multilateral, assinaram, cada um deles, um acordo bilateral com a CEE. Os oito protocolos (seis acordos bilaterais, o Tratado de Roma, que criou a CEE, e o estatuto da AELC) funcionam harmoniosamente há vários anos (vide Curzon Price, 1987).

Se comprovadas as hipóteses da seção anterior a respeito de inflação, dívida externa e abertura da economia brasileira, o aprofundamento de nossas relações com a América Latina dependeria ainda, com ou sem Plano Bush, da superação de outro obstáculo: a instabilidade cambial.

Os nove gráficos comentados a seguir registram o desempenho cambial de um conjunto expressivo de países latinoamericanos nos últimos 20 anos. Os gráficos de 1 a 5 mostram, respectivamente, a evolução trimestral das taxas reais de câmbio em relação ao dólar no Brasil, Uruguai, Argentina, Chile e México, desde março de 1971; e os gráficos de 6 a 9 mostram, para o mesmo período, e também em termos reais, as cotações dessas moedas em relação ao cruzeiro.

Como mostram os gráficos de 1 a 5, nenhuma dessas economias conseguiu evitar a instabilidade cambial durante o período analisado. No caso do Brasil (gráfico 1), foi possível manter uma razoável estabilidade entre 1971 e 1979, através da política de minidesvalorizações. Mas, depois do segundo choque do petróleo e da crise da dívida externa, este desempenho só se repetiu em dois períodos curtos, entre o terceiro trimestre de 1983 e o último de 1984, e entre o primeiro trimestre de 1986 e meados de 1987. No caso do Uruguai (gráfico 2), nota-se três fases de relativa estabilidade: a primeira, entre 1975 e 1978; a segunda, entre 1980 e 1982, mantida à custa de uma valorização irreal das cotações, que levou à liberação de 1982 e ao período de extrema instabilidade que só

Gráfico 1: Taxa Real de Câmbio Cruzeiro/Dólar  
(1o. Trimestre 1971 / 2o. Trimestre 1990)

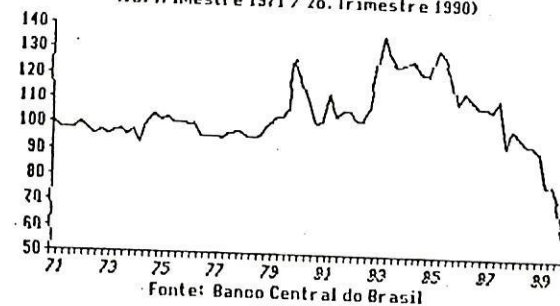


Gráfico 2: Taxa Real de Câmbio Peso Uruguiaio/Dólar  
(1o. Trimestre 1971 / 3o. Trimestre 1989)

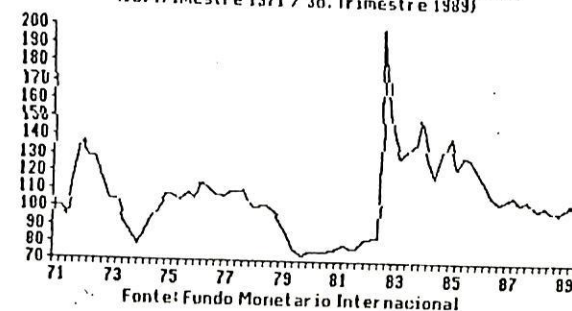


Gráfico 3: Taxa Real de Câmbio Austral/Dólar  
(1o. Trimestre 1971 / 1o. Trimestre 1989)

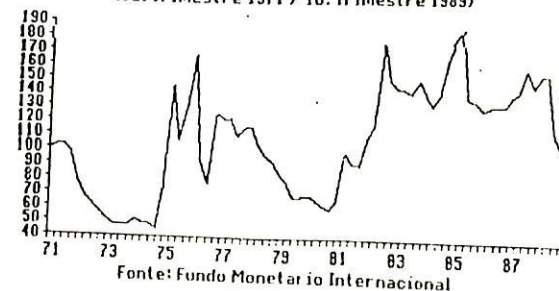




Grafico 4: Taxa Real de Cambio Peso Chileno/Dolar  
(1o. Trimestre 1971 / 1o. Trimestre 1990)

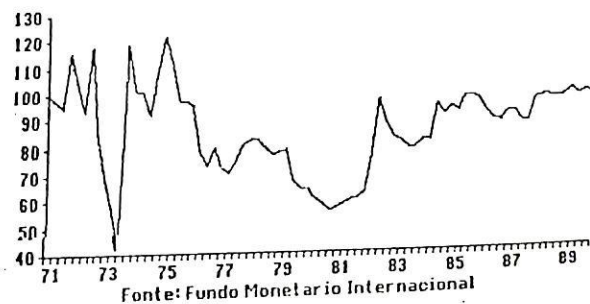


Grafico 5: Taxa Real de Cambio Peso Mexicano/Dolar  
(1o. Trimestre 1971 / 1o. Trimestre 1990)

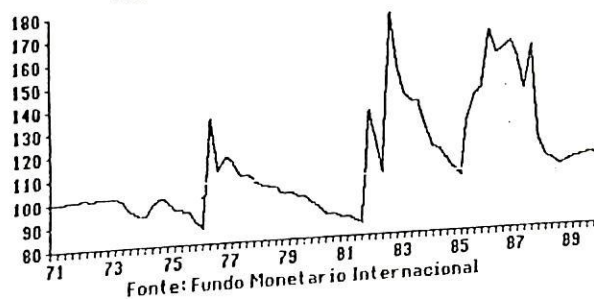


Grafico 6: Taxa Real de Cambio Cruzeiro/Austral  
(1o. Trimestre 1971 / 1o. Trimestre 1989)

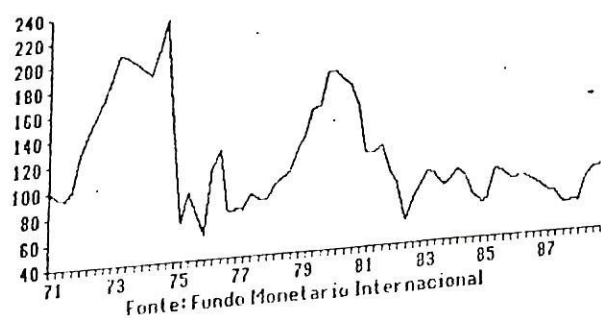


Grafico 7: Taxa Real de Cambio Cr./Peso Urug.  
(1o. Trimestre 1971 / 4o. Trimestre 1989)

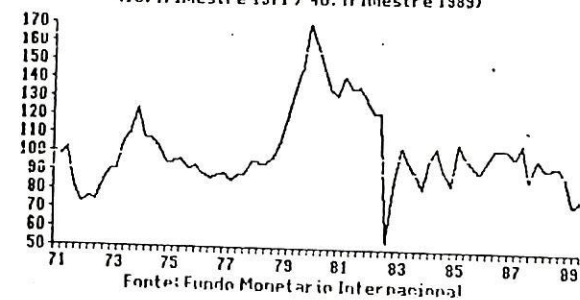


Grafico 8: Taxa Real de Cambio Cr./Peso Chileno  
(1o. Trimestre 1971 / 1o. Trimestre 1990)

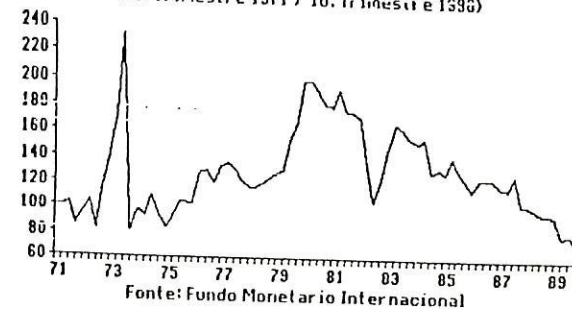
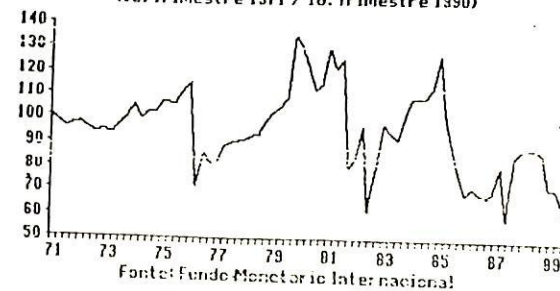


Grafico 9: Taxa Real de Cambio Cr./Peso Mexicano  
(1o. Trimestre 1971 / 1o. Trimestre 1990)



veio a ser superado no Governo Sanguinetti; e a terceira, de 1986 em diante, quando, além da estabilização, a política cambial passou a visar também níveis sustentáveis para a cotação do peso. No caso da Argentina (gráfico 3), não houve nestas duas décadas um único período superior a doze meses durante o qual a taxa real de câmbio fosse estável. Por fim, as experiências do Chile e do México (gráfico 4 e 5) revelam um ponto em comum com a do Uruguai, que é o de conseguir cotações estáveis e realistas no período recente (Chile desde 1985, e México desde 1988).

Alguns efeitos combinados desses desempenhos estão refletidos nos gráficos 6 a 9. Conforme se observa ali, o único exemplo de estabilidade em relação ao cruzero nesses 20 anos foi o do peso uruguaio entre 1975 e 1979.

A instabilidade cambial não é uma peculiaridade latinoamericana. De fato, desde a implantação do regime de taxas flutuantes em 1973, as economias industrializadas também passaram a conviver com esse problema. Ainda hoje continua válido o comentário de Williamson (1983, p. 9), chamando a atenção para o número crescente de observadores "alarmados com os movimentos violentos das taxas de câmbio" entre as principais moedas do mundo capitalista. Mas, o que está sendo considerado alarmante para eles são variações que, em termos reais, raramente superam a marca de 5% entre um trimestre e outro, enquanto que na América Latina as cifras só começam a surpreender quando ultrapassam os 20%.

Uma instabilidade dessa magnitude, é tão duradoura, tornou inviável a manutenção de vínculos econômicos mais sólidos na região. A qualquer momento, uma determinada moeda pode estar supervalorizada em relação à outra, tal como no exemplo paradigmático cruzero/austral (vide gráfico 5). Neste contexto, os fluxos de capitais provenientes do país de moeda "forte" geram rendimentos excepcionais para os investidores, mas, em compensação, as exporta

ções do outro país, de moeda "fraca", tornam-se mais competitivas no mercado interno do primeiro país. No entanto, como essas condições podem ser invertidas repentinamente, e estando os agentes econômicos já acostumados com isso, só são realizadas aquelas transações que não impliquem compromissos de longo prazo.

As principais causas desse fenômeno são conhecidas: inflação e desequilíbrio no balanço de pagamentos. As restrições externas sempre foram apontadas como um dos entraves básicos a integração latinoamericana, mas sob uma perspectiva distinta da que está sendo adotada aqui. Em geral, a questão enfatizada é a de que os programas de ajustamento costumam ser acompanhados de controles sobre as importações, que geram um círculo vicioso intrarregional, cujo resultado final é o de comprimir o volume de transações. Mostramos em outra oportunidade (Araujo Jr., 1990) que, no caso da crise da dívida externa da primeira metade dos anos 80, o Brasil poderia ter evitado esse círculo vicioso através de uma política de abertura unilateral em relação aos países vizinhos. Todavia, os obstáculos à integração que os desequilíbrios no balanço de pagamentos promovem com a geração de instabilidade cambial não podem ser superados através da ação de um único governo. Neste caso é preciso um esforço coletivo em três áreas interdependentes: a do combate à inflação, a do ajuste externo, e a da harmonização de políticas cambiais, visando manter a paridade do poder de compra das moedas da região.

Algumas providências adicionais seriam requeridas em face do Plano Bush. Para discutí-las, é útil tomar por referência o Sistema Monetário Europeu, que é o exemplo mais bem sucedido de harmonização de políticas cambiais no mundo contemporâneo. Seu desempenho é explicado por três fatores (vide Gleske e outros, 1989): (a) o virtual desaparecimento das pressões inflacionárias nas economias que participam do sistema; (b) a coordenação rígida das po



líticas monetárias e fiscais; (c) a aceitação do Bundesbank (Banco Central da Alemanha) como âncora do sistema, o que permitiu a criação de um regime de taxas de câmbio alinhadas em relação ao marco.

No caso do Plano Bush, a âncora natural seria o Federal Reserve System. Contudo, é difícil imaginar o governo americano submetendo suas políticas monetária e fiscal à consideração dos demais governos do continente. Por outro lado, um alinhamento automático em relação ao dólar deixaria as economias latinoamericanas sob o risco de conviver, involuntariamente, durante períodos longos, com taxas de câmbio irrealistas.

Uma solução alternativa seria adotar um sistema híbrido, com taxas fixas de câmbio entre as moedas latinoamericanas, alinhadas em relação ao cruzeiro, cuja taxa flutuaria em relação ao dólar. Nessa hipótese, a única dificuldade seria a de saber em que prazo o Banco Central do Brasil adquiriria a credibilidade do Bundesbank.

#### IV. Conclusão

Em síntese, durante o período de formação de uma área de livre comércio com os Estados Unidos, a política comercial brasileira estaria submetida a dois conjuntos de restrições. O primeiro seria proveniente das negociações bilaterais com o governo americano, cuja agenda conteria três temas principais: (a) a realização do potencial exportador de ambas economias; (b) as formas aceitáveis de proteção temporária às indústrias incapazes de competir com produtos importados; (c) as normas que regulariam a transferência de tecnologia.

Para que esses temas sejam negociáveis, é preciso o consenso quanto ao critério de que os custos da proteção devam re-

cair exclusivamente sobre os agentes econômicos do país que a utiliza. Na história recente do protecionismo nos países industrializados, existem vários exemplos de mecanismos que atendem a esse critério. A questão é que eles são incompatíveis com as regras do GATT. A solução desse dilema é um desafio que os negociadores do Plano Bush não conseguirão evitar.

O segundo conjunto de restrições adviria da instabilidade cambial das economias latinoamericanas, que torna impraticável qualquer projeto que vise aprofundar os vínculos econômicos intrarregionais. A superação desse obstáculo depende, por um lado, de um esforço coletivo dos governos desses países quanto ao combate à inflação, ao ajuste externo e a harmonização de suas políticas macroeconômicas; e, por outro lado, de uma delicada negociação entre o Brasil e seus vizinhos sobre o papel que teria o cruzeiro na formação de um sistema monetário latinoamericano.

Mesmo que o Plano Bush jamais ultrapasse o terreno da retórica, os problemas acima estarão no centro do debate sobre a inserção internacional da economia brasileira nos anos 90, embora sob uma perspectiva distinta da que foi abordada aqui.

#### BIBLIOGRAFIA

- Araujo Jr. J.T. "A Política Comercial Brasileira e a Integração Latinoamericana", IEI/UFRJ, Texto para Discussão nº 233, 1990.
- Araujo Jr. J.T., Haguenaer L. e Machado J.M. "Proteção, Competitividade e Desempenho Exportador da Economia Brasileira nos Anos 80", Pensamiento Iberoamericano, nº 17, 1990.
- Curzon Price V. Free Trade Areas, The European Experience, C. D. Howe Institute, Toronto, 1987.
- Glesk L., Granet R. e Scharrer H. "EMS Ten Years On: Assessment and Outlook", Intereconomics, Vol. 24, nº 2, 1989.
- Schott J. e Murray G. (eds.) The Canada-United States Free Trade Agreement: The Global Impact. Institute for International Economics, Washington, 1988.

Williamson J. The Exchange Rate System, Institute for International Economics, Washington, 1983.

Winham G. Trading With Canada, Twentieth Century Fund Paper, New York, 1988.

PUBLICAÇÕES DO IEI EM 1990

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

	Nº de páginas
228. AZEREDO, Beatriz. <u>Da Previdência à Seguridade Social: Os Perigos da Transição.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão 228).	29
229. FERRAZ, João Carlos; CAMPOS, Nauro; YOUNG, Carlos Eduar do F. <u>Trajetoórias de Crescimento e a Modernização da Indústria Brasileira: Um Cenário para a Década de 90.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão, 229).	67
230. VIANNA, Maria Lúcia Werneck; OLIVEIRA, Isabel A. Ribeiro de. <u>Considerações Preliminares Sobre a Questão do Parlamentarismo no Brasil.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão 230).	33
231. MAGALHÃES, Maria Alice E. de. <u>Notas Preliminares Sobre a Crise do Sistema de Proteção Social na Itália.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão, 231).	29
232. FIORI, José Luís. <u>Leitura Política de uma Industrialização Tardia.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão 232).	31
233. ARAÚJO JR. José Tavares de. <u>A Política Comercial Brasileira e a Integração Latinoamericana.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 233).	32
234. FIORI, José Luis. <u>Para repensar o papel do estado sem ser um neo-liberal.</u> IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1990. (Discussão 234).	25
235. HAQUENAUER, Lia. <u>Estrutura Industrial e Distribuição de Renda.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 235).	40
236. BURLAMAQUI, Leonardo. <u>Notas neo-schumpeteriana.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 236).	29
237. TORRES FILHO, Emani Teixeira. <u>O novo ciclo do investimento direto japonês e o Brasil.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 237).	19



	Nº de páginas
238. BASTOS TIGRE, Paulo. <u>Indústria brasileira de equipamentos de automação industrial: implicações para competitividade internacional</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 238).	13
239. BURLAMAQUI, Leonardo. <u>De te fabula narratur? Capitalismo organizado no Japão</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 239).	32
240. FIORI, José Luis. <u>Cenários políticos brasileiros para a década de noventa</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 240).	38
241. TOLIPAN, Ricardo de Mendonça Lima. <u>Cinco Notas Sobre Teoria Econômica</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 241).	23
242. STEIN, Mauro L. <u>Ajuste econômico e proteção social na Espanha</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 242).	35
243. TIGRE, Paulo Bastos. <u>Liberalismo, protecionismo e difusão de tecnologia: o caso da indústria de equipamentos de automação industrial de base microeletrônica</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão, 243).	18
244. ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares. <u>A política comercial brasileira diante do Plano Bush</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão, 244)	20